

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI
PEMASARAN DAN DIVISI PEMBELIAN PT MUSTIKA
RATU, TBK**

DESTY RAHMAWATI

8223165045



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018**

**FIELD WORK PRACTICE REPORT OF MARKETING
DIVISION AND PURCHASING DIVISION AT PT MUSTIKA
RATU, TBK**

DESTY RAHMAWATI

8223165045



**This field work practice report arranged to meet one of the requirements to
get the title of the Ahli Madya at Faculty of Economics Universitas Negeri
Jakarta.**

**MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII
FACULTY OF ECONOMICS
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018**

LEMBAR EKSEKUTIF

Desty Rahmawati. 8223165045. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT MUSTIKA RATU, TBK. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan Praktik Kerja Lapangan selama empat puluh hari terhitung sejak tanggal 16 Juli 2018 sampai 7 September 2018 di PT Mustika Ratu, Tbk. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan ditempatkan dibagian Divisi Pemasaran dan Divisi Pembelian. Praktikan ditugaskan membantu DivisiPemasaran untuk memasarkan produk PT Mustika Ratu dan membantu DivisiPembelian untuk membeli bahan-bahan baku agar produksi tetap berjalan.

Dengan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan mendapatkan banyak ilmu yang bermanfaat dan memperoleh pengalaman yang luar biasa karena praktikan secara langsung mengerjakan tugas yang diberikan oleh setiap departemen. Praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari tugas-tugas yang diberikan yaitu, membeli bahan-bahan baku, membeli kemasan, memasarkan produk, dan mempromosikan produk-produk milik PT Mustika Ratu, Tbk.

Kata Kunci: Promosi, Divisi Pemasaran, Divisi Pembelian

EXECUTIVE SUMMARY

Desty Rahmawati. 8223165045. Field Work Practice Report at PT Mustika Ratu, Tbk. Marketing Management DIII Study Program. Faculty of Economics. Universitas Negeri Jakarta.

This field work practice report aiming to inform my activities for forty days from July 16, 2018 until September 7, 2018 at PT Mustika Ratu, Tbk. During the field work practice, practican was placed in Marketing Division and Purchasing Division. Practicant had task to helping Marketing Division to selling the products and practican had another task in Purchasing Division to buying raw materials to make production to keep continue.

Practicant have got a lot of useful knowladge and an amazing experience by doing this field work practice because practican immediately did the tasks given by each departements to me. Practicant can take some of conclusions from all the task given are buying raw materials, buying packaging, selling the products, and promoting the products that owned by PT Mustika Ratu, Tbk.

Keyword: *Promotion, Marketing Division, Purchasing Division*

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M

NIP. 196206231990032001

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Dra. Sholikhah, M.M

NIP. 196206231990032001

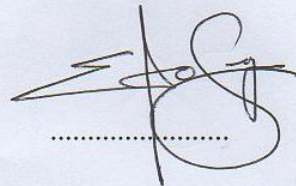


25 Januari 2019

Penguji Ahli

M. Edo S. Siregar, S.E., M.BA

NIP. 195702211985032002

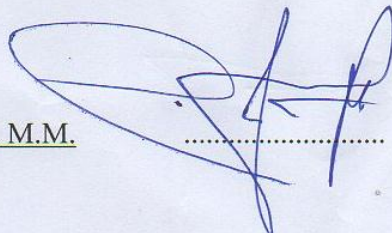


31/1 2019

Dosen Pembimbing

Agung Kresnamurti R. P, ST, M.M.

NIP. 197404162006041001



30 Januari 2019

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama empat puluh hari di PT Mustika Ratu, Tbk. Menyusun laporan PKL ini merupakan salah satu syarat kelulusan yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar Ahli Madya.

Selama menyusun laporan ini, praktikan menemui beberapa hambatan untuk menyelesaikan laporan ini, namun berkat doa, usaha, dan bantuan dari semua pihak yang dengan senang hati membantu praktikan ini. Oleh karena itu, dengan tulus hati menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan motivasi, semangat serta doa untuk praktikan dalam menyusun laporan PKL, kepada yang terhormat:

1. Prof. Dedi Purwana S.E, M.BUS, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Agung Kresnamurti Rivai. P, ST, M., selaku dosen pembimbing laporan Praktik Kerja Lapangan.
3. Dra. Sholikhah, M.M, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bapak Respati Prihantono selaku Assiten Personnel Manager PT Mustika Ratu, Tbk.

5. Bapak Eko selaku Manajer Pemasaran dan beserta staf Divisi Pemasaran PT Mustika Ratu, Tbk.
6. Bapak Canang Wijarnako selaku Manajer Pembelian dan beserta staf Divisi Pembelian PT Mustika Ratu, Tbk.
7. Orang tua atas doa dan semangat yang diberikan sehingga laporan ini dapat selesai.
8. Serta semua teman-teman Fakultas Ekonomi prodi DIII Manajemen Pemasaran angkatan 2016 yang telah memberikan dukungan kepada praktikan.

Praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna. Olehkarena itu, praktikan mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi praktikan dan para pembaca.

Jakarta, 26 Oktober 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF.....	i
EXECUTIVE SUMMARY.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	11
A. Latar Belakang	11
B. Maksud dan Tujuan PKL	5
C. Kegunaan PKL	6
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan	7
E. Jadwal Waktu PKL	8
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	11
A. Sejarah Perusahaan	11
B. Struktur Organisasi	18
C. Kegiatan Umum Perusahaan	21
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	11
A. Bidang Kerja	11
B. Pelaksanaan Kerja.....	11
C. Kendala Yang Dihadapi.....	50
D. Cara Mengatasi Kendala	51
BAB IV PENUTUP	47
A. Kesimpulan	47
B. Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	54

Daftar Tabel

No. Tabel	Judul Gambar	Halaman
Tabel II.1	Daftar Produk Hair Care PT Mustika Ratu	23
Tabel II.2	Daftar produk Facial Care PT Mustika Ratu	23
Tabel II.3	Daftar Produk Facial and Body Soap PT Mustika Ratu	24
Tabel II.4	Daftar Produk Body Care PT Mustika Ratu	25
Tabel II.5	Daftar Produk Kosmetika PT Mustika Ratu	26
Tabel II.6	Daftar Produk Beauty Queen	26
Tabel II.7	Daftar Produk Jamu PT Mustika Ratu	28
Tabel II.8	Daftar Produk Parfume PT Mustika Ratu	28
Tabel II.9	Daftar Produk Spa PT Mustika Ratu	29
Tabel II.10	Daftar Harga Produk PT Mustika Ratu Tahun 2018	30

Daftar Gambar

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II.1	Head Office PT Mustika, Tbk	14
Gambar II.2	Pabrik PT Mustika Ratu, Tbk	14
Gambar II.3	Logo PT Mustika Ratu, Tbk	15
Gambar II.4	Struktur Organisasi PT Mustika Ratu	18
Gambar II.5	Poster Beauty Class Yang Diadakan PT Mustika Ratu, Tbk	33
Gambar II.6	Mengadakan Trip Gratis Untuk Pemenang	35
Gambar III.1	Pembuatan PODi Software Navison	41
Gambar III.2	PO Untuk Supplier	43
Gambar III.3	SPP Untuk Supplier	44
Gambar III.4	PO Untuk Dept. Purchasing	45
Gambar III.5	SPP Untuk Dept. Purchasing	45
Gambar III.6	Approved Supplier Form Untuk Dept. Purchasing	46
Gambar III.7	PO Untuk Dept. Accounting	46
Gambar III.8	PO Untuk Gudang	47
Gambar III.9	Kuesioner Shampoo Hijab	48

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Daftar Hadir PKL
Lampiran 2	Daftar Hadir PKL
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL
Lampiran 4	Penilaian PKL
Lampiran 5	Surat Permohonan Izin PKL
Lampiran 6	Surat Keterangan Telah Selesai PKL
Lampiran 7	Daftar Kegiatan Praktikan Selama PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kekayaan Indonesia yang melimpah ruah dan tersebar diseluruh tanah air menjadikan negara kita kaya akan ramuan-ramuan dari alam. Banyaknya spesies hayati tumbuh di Indonesia membuat perusahaan besar kosmetika dan perawatan kulit (*skin care*) berlomba-lomba untuk meyakinkan konsumennya bahwa produk yang digunakan berdasarkan bahan-bahan yang tidak berbahaya. Kosmetika juga merupakan salah satu kebutuhan yang paling diminati oleh para wanita Indonesia maupun dunia. Perusahaan juga penting harus mengetahui target sasaran yang tepat untuk mempromosikan produknya agar produk kosmetiknya dapat laku dipasaran dan mendapatkan bahan-bahan baku yang halal pun juga penting bagi perusahaan.

Saat ini perusahaan-perusahaan kosmetika dan perawatan kulit (*skin care*) sedang mengalihkan bahan-bahan yang akan digunakan untuk membuat kosmetika dengan bahan-bahan yang berasal dari alam selain lebih mudah untuk mendapatkan, harganya pun lebih terjangkau dan efek sampingnya tidak akan separah dengan bahan baku yang digunakan menggunakan bahan-bahan kimia. Meskipun bahan bakunya ada yang

terdapat dari bahan kimia namun bahan-bahan yang mendominasi untuk produknya adalah yang berasal dari alam karena untuk mengurangi efek samping dari produk-produk tersebut.

Situasi ini membuat perusahaan kosmetik dan perawatan kulit (*skin care*) mendorong semua perusahaan yang bergerak di bidang *Beauty and Personal Care* untuk terus berinovasi menciptakan produk berkualitas dan aman saat digunakan. Dalam usaha untuk menghasilkan produk yang aman dan bermutu tinggi, maka pemerintah dan BPOM melakukan upaya-upaya pembinaan, pengawasan obat dan makanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang meliputi pengawasan atas produk *tarapetik, narkotika, psikotropika, zat adiktif, obat tradisional, kosmetika, produk komplemen* serta pengawasan atas keamanan pangan dan bahan berbahaya bagi perusahaan kosmetika maupun obat tradisional (BPOM, 2018).

Untuk menghasilkan Sumber Daya Manusia yang kompetitif, profesional, dan mampu bersaing di dunia kerja, maka Universitas Negeri Jakarta (UNJ) Program Studi DIII Manajemen Pemasaran mengadakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Diharapkan Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta khususnya program studi DIII Manajemen Pemasaran dapat menambah pengetahuannya sehingga dapat menumbuhkan rasa disiplin dan tanggung jawab yang diberikan perusahaan kepada mahasiswa terhadap apa yang ditugaskan dan memberikan pengalaman di dunia kerja saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan. Kegiatan Praktik Kerja

Lapangan adalah salah satu syarat lulus mahasiswa untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md). Selain untuk memenuhi kebutuhan akademik, Praktik Kerja Lapangan dapat membentuk hubungan yang baik bagi universitas dan perusahaan. Maka dari itu, mahasiswa harus mematuhi tata cara Praktik Kerja Lapangan yang benar agar perusahaan senang dengan kinerja praktikan meskipun hanya melakukan Praktik Kerja Lapangan. Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT Mustika Ratu, Tbk.

PT Mustika Ratu, Tbk adalah perusahaan yang bergerak dibidang produk. Produk yang dimiliki Mustika Ratu sangat banyak seperti jamu, kosmetika, *skin care* dan spa. Praktikan ditempatkan di Divisi Pemasaran (*Marketing*) dan Divisi Pembelian (*Purchasing*). Dalam Divisi Pemasaran, praktikan membagikan ide promosi untuk produk baru yaitu *Beauty Queen Series* dan di Divisi Pembelian, praktikan juga belajar untuk membeli bahan baku kosmetika dan jamu, etiket, kemasan, makloan, dan kimia yang akan digunakan untuk membuat produk-produk yang ada di Mustika Ratu.

Mustika Ratu menawarkan produk baru yaitu kosmetika Mustika Ratu *Beauty Queen Makeup Series* yang memang ditargetkan untuk remaja. Karena kandungan bahan yang dipilih oleh Mustika Ratu untuk produk *Beauty Queen Series* juga bahan-bahan alami yang terbuat dari Biji Kelor (*Moringa Seed Extract*) yang sudah sangat terkenal manfaatnya untuk produk-produk kesehatan dan kecantikan dapat membantu

melindungi kulit dari dampak buruk radikal bebas agar tetap sehat dan tanpa perlu takut dengan efek sampingnya. Dalam mempromosikan produk kosmetika *Beauty Queen Series* milik Mustika Ratu harus mempunyai strategi yang tepat untuk memasarkan dan mempromosikan produk tersebut agar produk *Beauty Queen Series* dapat dikenal secara luas oleh masyarakat, karena produk kosmetika *Beauty Queen Series* tergolong produk baru yang harus bersaing dengan perusahaan-perusahaan di bidang *beauty and personal care* lokal lainnya seperti perusahaan seperti Wardah, Sariayu, Viva, Elsheskin, Esqa, BLP, Goban, Mineral Botanica, Emina, Make over, LT Pro, Inez, Sensatia Botanicals dan Purbasari. Ataupun perusahaan luar yang namanya sudah besar seperti Maybelline, NYX, Anastasia Beverly Hills, Urban Decay, Revlon, Morphe, The Body Shop, Face Shop, E.L.F, ColourPop, Wet n Wild, Tarte, Milani, dan lain-lain.

Promosi sangat penting untuk memberikan informasi kepadakonsumen tentang produk yang akan dijual agar konsumen dapat mengenal produk itu dengan baik sehingga dapat menarik konsumen untuk membeli produk itu. Alat-alat promosi yang digunakan dalam kegiatan pemasaran produk *Beauty Queen Series* yaitu iklan (*advertising*), *sales promotion*, *personal selling*, *direct marketing*, dan *public relations*. Kegiatan promosi itu benar-benar pengaruh untuk meningkatkan popularitas kosmetika lokal milik perusahaan Mustika Ratu. Karena PT Mustika Ratu, Tbk sudah menjadi perusahaan ternama di Indonesia,

perusahaan tersebut juga memasarkan produknya tidak hanya tersebar luas di Indonesia saja, tetapi sudah menjualnya sampai keluar negeri hampir 16 negara yang sudah ada produk dari Mustika Ratu yaitu Malaysia, Singapore, Philippines, Hongkong, Cambodia, Brunei Darussalam, Russia, Saudi Arabia, Africa, Vietnam, Bulgaria, Germany, Turkey, Taiwan dan Mexico.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Mendapatkan wawasan, pengetahuan, pengalaman saat memasuki dunia kerja oleh mahasiswa PKL
2. Memberikan gambaran yang sesungguhnya di dunia kerja
3. Menumbuhkan sifat yang lebih profesional karena dibutuhkan di dunia kerja dan agar mahasiswa PKL tidak kaget saat memasuki dunia kerja yang sesungguhnya sesuai dengan konsentrasi praktikan yaitu pemasaran
4. Mendapatkan keterampilan dan pengalaman kerja saat mengikuti PKL.
5. Praktikan dapat mempraktikkan langsung di perusahaan tentang teori-teori pemasaran yang di pelajari saat di perkuliahan
6. Memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi DIII Manajemen Pemasaran

Adapun tujuan dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana cara pembelian bahan baku produk PT Mustika Ratu, Tbk
2. Untuk mengetahui proses pembuatan promosi oleh PT Mustika Ratu, Tbk

C. Kegunaan PKL

Selama Praktik Kerja Lapangan diharapkan dengan dilaksanakan PKL dapat mempunyai manfaat bagi pihak-pihak yang terkait, antara lain:

1. Bagi Praktikan

Mendapatkan pengetahuan yang luas saat mengikuti PKL. Tidak hanya pengetahuan yang luas tetapi praktikan mendapatkan gambaran, wawasan dan pengalaman tentang dunia kerja yang sesungguhnya.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ)

- a. Menjadi sarana untuk menjalin hubungan kerja sama yang baik bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dengan Perusahaan tersebut.
- b. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan dalam dunia kerja.

3. Bagi Perusahaan

- a. Jika perusahaan membutuhkan tenaga kerja, perusahaan dapat merekrut mahasiswa PKL dari Fakultas Ekonomi DIII Manajemen

Pemasaran UNJ jika potensi yang dimiliki mahasiswa PKL memang bagus.

- b. Menjalin hubungan baik antara perusahaan Mustika Ratu dan perusahaan sehingga mahasiswa PKL dapat bekerja di perusahaan tersebut tanpa harus membuka rekrutmen baru.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama Perusahaan : PT Mustika Ratu, Tbk
 Tempat : Jl. Raya Bogor Km. 26,4 Kecamatan
 Ciracas, Pasar Rebo Jakarta Timur 13740
 Nomor Telepon : +62 21 8711291

Sumber: Buku Tahunan Perusahaan, 2014

2. Alasan Pemilihan PT Mustika Ratu

PT Mustika Ratu dipilih oleh praktikan sebagai tempat Praktik Kerja Lapangan karena praktikan ingin mengetahui cara PT Mustika Ratu memasarkan dan mempromosikan segala macam produk-produk yang dimiliki perusahaan lokal Indonesia itu karena terbilang sangat banyak jenis-jenis produk yang ditawarkan dan bagaimana perusahaan tersebut bersaing dengan perusahaan-perusahaan lokal maupun luar yang dibidang *Beauty and Personal Care*. Praktikan juga tertarik

bagaimana PT Mustika Ratu membeli bahan baku ke *suppliers* supaya produknya tetap dapat produksi.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 40 hari. Terhitung mulai dari 16 Juli 2018 sampai dengan 7 September 2018. Adapun waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja PT Mustika Ratu, yaitu:

Hari : Senin-Jum'at

Jam Kerja : 08.00 s/d 17.00

Jam Istirahat : 12.00 s/d 13.00

Ada beberapa proses didalam melaksanakan PKL dibagi menjadi tiga tahap yaitu:

1. Tahap Persiapan PKL

Pada tahap ini praktikan meminta surat permohonan PKL yang sudah ditanda tangani oleh Ibu Dra. Sholikhah, M.M selaku Koorprodi (Koordinator Program Studi) DIII Manajemen Pemasaran. Setelah mendapatkan tanda tangan Koorprodi, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Administrasi, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat (BAKHUM). Untuk mengambil surat permohonan Praktik Kerja Lapangan tersebut dibutuhkan beberapa hari untuk mengambil surat tersebut.

Setelah surat permohonan PKL jadi, praktikan mengambil surat tersebut dan menuju langsung ke perusahaan Mustika Ratu yang berada di Ciracas dan langsung mengajukan permohonan izin PKL kepada HRDPT Mustika Ratu, Tbk dengan membawa surat permohonan PKL dari Universitas dan membawa *Curriculum Vitae* (CV) sebagai syarat mengajukan permohonan izin PKL di perusahaan tersebut. Dan pada tanggal tersebut praktikan mendapatkan izin PKL di PT Mustika Ratu, Tbk ditempatkan dibagian Divisi Pemasaran dan Divisi Pembelian.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapatkan izin untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Mustika Ratu, Tbk yang berlokasi di Jalan Raya Bogor Km. 26,4 Kecamatan Ciracas, Pasar Rebo, Jakarta Timur 13740. Kegiatan PKL di lakukan mulai tanggal 16 Juli 2018 dan berakhir pada tanggal 7 September 2018 dilaksanakan pada setiap hari Senin sampai dengan Jum'at dan dimulai pada pukul 08.00 WIB sampai dengan 17.00 WIB.

3. Tahap Penulisan Laporan

Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan untuk menulis laporan dan memulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan pada saat praktikan melakukan PKL tanggal 16 Juli 2018 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Jauh dimasa silam, pada saat keraton menjadi pusat sumber kejayaan ilmu pengetahuan dan budaya dimana seni budaya kecantikan ningrat merupakan pusaka yang sangat berharga dan berbeda dengan budaya tradisional masyarakat di luar keraton. Di keraton budaya mengenai resep kecantikan yang sangat rahasia terbuat dari ramuan-ramuan alam dari leluhur tidak akan di bagikan kepada orang-orang yang tidak semestinya dan walaupun ada itu hanya sebagai resep yang bersifat umum saja.

PT Mustika Ratu, Tbk mengembangkan usahanya dimulai dari bawah oleh Ibu BRA Mooryati Soedibdyo. Beliau adalah seorang putri keraton yang dibesarkan di budaya keraton Surakarta untuk melestarikan, mengembangkan dan menyebarkan racikan-racikan jamu dan perawatan kecantikan kesehatan tubuh dengan bekal dari kehidupan beliau selama dibesarkan dengan tradisi keraton Surakarta yang kental. PT Mustika Ratu, Tbk di dirikan oleh Ibu BRA Mooryati Soedibyo yang lahir di Surakarta pada tanggal 5 Januari 1928, beliau adalah cucu dari Sri Susuhunan Pakoe Boewono X Keraton Surakarta. Beliau dibesarkan dengan tradisi keraton yang kental maka beliau mendapatkan pendidikan

secara tradisional yang menekankan pada tata krama, seni tari klasik, membatik, *ngadi saliro ngadi busono*, mengenal tumbuh-tumbuhan berkhasiat, meramu jamu dan kosmetik dari bahan tradisional, bahasa sastra jawa, dan bidang seni lainnya. (*Data Internal Perusahaan, 2018*)

Pada tahun 1965, Ibu BRA Mooryati Soedibyo menekuni hobinya yaitu meracik jamu dan kosmetika dari bahan-bahan tradisional yang kemudian beliau bagikan kepada teman-teman sejawatnya. Setelah itu, permintaan jamu racikan yang dibuat oleh Ibu BRA Mooryati Soedibyo digemari dan banyak dipesan oleh teman-teman sejawatnya. Ibu BRA Mooryati Soedibyo juga bercita-cita untuk melestarikan nilai-nilai budaya tradisional agar tidak luntur begitu saja, maka beliau meracik bahan-bahan produknya dengan bahan-bahan yang tradisional yang dapat ditemukan di alam Indonesia. Akhirnya pada tahun 1973 beliau memiliki bisnis jamu dan kosmetika yang hanya bermodal Rp. 25.000,- dengan memulai bisnis pembuatan jamu dan kosmetika dengan bahan alami tersebut di garasi rumahnya dan dibantu oleh kedua orang temannya untuk membantu beliau dalam menjalankan bisnisnya karena semakin banyak permintaan dan tanggapan yang sangat baik dari produk-produk Ibu BRA Mooryati Soedibyo. Disamping membuat jamu dan kosmetika saat itu, Ibu BRA Mooryati Soedibyo juga memberikan peyuluhan tentang kecantikan kepada ahli kecantikan, salon, dan lain-lain. (*Data Internal Perusahaan, 2018*)

Pada tahun 1975 semakin meningkatnya permintaan atas produk Ibu BRA Mooryati Soedibyo dengan pesat sehingga kegiatannya harus dipindahkan ke daerah industri. Karena sudah tidak memungkinkan lagi jika usahanya harus di rumah saja, maka harus ada perkembangan dalam fasilitas dengan kapasitas besar untuk tetap memproduksi produknya yang semakin diminati oleh orang. Industri rumah tangga ini lalu dipindahkan ke tanah seluas $\pm 1.000 \text{ m}^2$ untuk pabrik jamu tradisional dan kosmetika dengan berlokasi di Jl. Raya Bogor Km 26,4, Ciracas, Jakarta Timur. Maka pada tahun 1978 Mustika Ratu telah resmi menjadi perseroan terbatas dengan memiliki reputasi dan keahlian dalam produk kecantikan dan jamu. (*Buku Tahunan Mustika Ratu, 2014*).

Pada 8 April 1981, pabrik PT Mustika Ratu, Tbk dioperasikan secara resmi. Dengan tujuan untuk memperkuat struktur kapitalisasi juga untuk mengimplementasi visinya sebagai perusahaan kosmetik dan jamu alami dengan teknologi tinggi terbaik di Indonesia, perusahaan membuat penawaran publik dan merekam sahamnya di PT. Bursa Efek Jakarta pada tahun 1995. Perusahaan mulai menerapkan standar internasional ISO 9001 dalam sistem manajemen mutu dan ISO 14001 dalam sistem manajemen lingkungan sejak tahun 1996. (*Buku Tahunan Mustika Ratu, 2014*)

Pada tahun 1992, Yayasan Puteri Indonesia yang diketuai oleh Ibu BRA Mooryati Soedibyo, mendirikan kontes kecantikan yaitu Puteri Indonesia dengan slogan 3B (*Brain, Beauty, Behavior*). Dalam ajang kontes kecantikan ini juga sekaligus mempromosikan produk-produk

Mustika Ratu sebagai perusahaan dengan mempunyai produk yang berkualitas baik karena PT Mustika Ratu, Tbk juga berperan sebagai sponsor untuk ajang Puteri Indonesia ini.



Gambar II.1

Kantor Pusat PT Mustika Ratu, Tbk.

Sumber: Dokumentasi pribadi (diambil pada tanggal 20 November 2018)



Gambar II.2

Pabrik PT Mustika Ratu, Tbk.

Sumber: Dokumentasi pribadi (diambil pada tanggal 4 September 2018)

1. Visi

Menjadikan Warisan tradisi keluarga leluhur sebagai basis industri perawatan kesehatan kebugaran dan kecantikan penampilan paripurna (*holistic wellness*) melalui proses modernisasi teknologi berkelanjutan namun secara hakiki tetap mengandalkan tumbuh-tumbuhan yang berasal dari alam. (*Data Internal Perusahaan, 2018*)

2. Misi

Falsafah kesehatan, kebugaran dan kecantikan, penampilan paripurna (*holistic wellness*) yang telah lama ditinggalkan masyarakat luas, digali kembali oleh seorang putri keraton sebagai *royal heritage* untuk dibagikan kepada dunia sebagai karunia Tuhan dalam bentuk ilmu pengetahuan yang harus dipertahankan dan dilestarikan serta produk yang terjamin kehalalannya. (*Data Internal Perusahaan, 2018*)

3. Budaya

- a. Mengutamakan peningkatan kepuasan pelanggan.
- b. Bekerja dengan budaya kekeluargaan dan keakraban.
- c. Menghargai integritas dan profesionalisme yang tinggi.
- d. Menunjang kerjasama dan gotong royong dalam mencapai tujuan bersama. (*Data Internal Perusahaan, 2018*)

4. Logo dan Filosofi Perusahaan



Gambar II.3

Logo PT Mustika Ratu, Tbk.

Sumber: www.mustika-ratu.co.id (diakses pada tanggal 3 September 2018)

Nama Mustika Ratu memiliki *value* dan filosofi yang sangat mendalam, dalam bahasa Jawa memiliki arti: *Turun ing Sinatryo, Rembesing Madu, Tedak ing wongamorotopo, Mustika ning Ratu*, yang diterjemahkan bebas yaitu dari keturunan ksatria yang tersaring ketat, yang berperilaku penuh prihatin dan kesadaran, terlahirlah peninggalan berharga raja. Filosofi ini dibawa dalam setiap aspek perusahaan, yaitu memberikan buah pikiran dan hasil kerja yang terbaik yang berasal dari peninggalan tradisi leluhur yang berasal dari Keraton Surakarta Hadiningrat. Pergantian logo Mustika Ratu Pusaka Indonesia ini sesuai dengan visidan misi Mustika Ratu untuk menjaga kesehatan, kebugaran serta kecantikan paripurna (*holistic wellness*) dengan mengandalkan tumbuh-tumbuhan yang berasal dari alam serta rempah-rempah asli Indonesia. Dengan adanya perubahan logo ini, PT Mustika Ratu, Tbk akan terus berjuang untuk menyediakan produk dengan kualitas terbaik

dengan memanfaatkan aset-aset serta Sumber Daya Alam (SDA), budaya serta inovasi modern Indonesia.

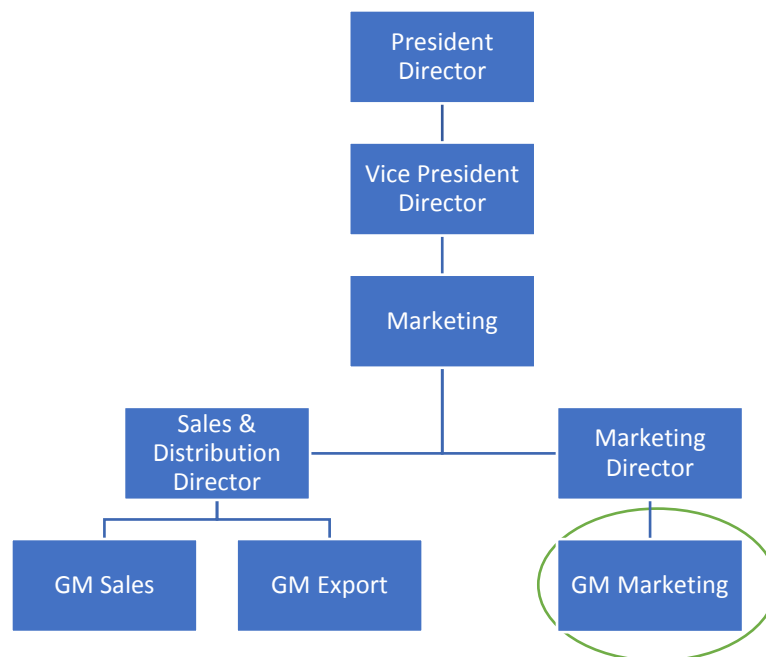
Mustika Ratu memiliki slogan “Pusaka Indonesia” dimana Mustika Ratu sebagai *brand* dan produk yang memberikan perawatan kecantikan secara *holistic* yaitu kecantikan luar dan dalam melalui tradisi Indonesia. Dimana kecantikan dari luar dilakukan dengan melakukan perawatan dengan menggunakan produk *personal care* dan dari dalam adalah dengan menggunakan jamu.

5. Penghargaan dan Prestasi PT Mustika Ratu

- a. Penghargaan "*Indonesia Best Brand Award Gold 2014*" untuk produk Olive Oil dari majalah SWA dan MARS.
- b. Penghargaan "*Indonesia Best Brand Platinum 2012*" untuk produk Slimming Tea selama 7 tahun berturut-turut (2006-2012) dari majalah SWA dan MARS.
- c. Penghargaan "*Indonesia Best Brand Gold 2012*" untuk produk Masker Bengkoang Mustika Ratu selama 4 tahun berturut-turut dari majalah SWA dan MARS.
- d. Penghargaan "*Indonesia Best Brand 2012*" untuk produk Olive Oil dan Body Splash Cologne dari majalah SWA dan MARS.
- e. Penghargaan untuk Taman Sari Royal Heritage Spa PT Mustika Ratu, Tbk sebagai sponsor Business Visit Ikatan Alumni Wanita Wirausaha Femina-Mandiri 2012.

- f. Penghargaan "*Indonesia Best Of The Best 2012*" untuk Taman Sari Royal Heritage Spa PT Mustika Ratu, Tbk kategori sebagai *The Best Service Excellent of The Year*.
- g. Indonesia Travel Tourism Award untuk Taman Sari Royal Heritage Spa PT Mustika Ratu, Tbk untuk kategori *Indonesia Leading Independent Spa*.
- h. *Leading Innovation Award* untuk Taman Sari Royal Heritage Spa PT Mustika Ratu, Tbk sebagai *Leading Company*.

B. Struktur Organisasi



Gambar II.4

Struktur Organisasi PT Mustika Ratu, Tbk

Sumber: Buku Tahunan Mustika Ratu, 2014

PT Mustika Ratu, Tbk merupakan perusahaan swasta yang dipimpin oleh *President Director* dan kekuasaan tertinggi yaitu Dewan Komisaris yang tugasnya untuk mengawasi kegiatan yang dilakukan oleh direksi untuk memastikan bahwa rencana yang ditetapkan akan dapat dijalankan dengan bersungguh-sungguh agar mendapatkan hasil yang optimal. Berikut adalah tugas-tugas utama dari setiap masing-masing jabatan yang diperoleh di PT Mustika Ratu, Tbk:

1. President Director (Direktur Utama)

President Director sesuai dengan kedudukan dan fungsinya sebagai pemimpin perusahaan yang memiliki tugas untuk mengarahkan perusahaan, wewenang dan tanggung jawab dalam menjalankan tugasnya. Adapun tugas utama dari President Director adalah:

- a. Memimpin perusahaan dengan membuat kebijakan-kebijakan perusahaan
- b. Menetapkan strategi, tujuan dan kebijaksanaan pengembangan perusahaan
- c. Mengusahakan efisiensi pelaksanaan, pengawasan dan pengendalian perusahaan secara terus-menerus
- d. Mengawasi jalannya perusahaan dan mengadakan perubahan-perubahan yang diperlukan dengan kebutuhan dan perkembangan perusahaan

2. Vice President Director (Wakil Presiden Direktur)

Adapun tugas utama dari Vice President Director adalah:

- a. Membantu Direktur dalam menjalankan tugasnya
- b. Menjaga semua kegiatan perusahaan
- c. Membuat laporan berkala dan menyampaikan kepada pimpinan perusahaan

3. Marketing Director

Adapun tugas utama Marketing Director adalah:

- a. Membantu pelaksanaan strategi dan kebijaksanaan yang telah ditetapkan
- b. Merencanakan dan menyelenggarakan semua kegiatan pemasaran dan penjualan hasil produksi perusahaan
- c. Menyelenggarakan semua kegiatan penelitian dan pengembangan pemasaran

4. General Manager Marketing

Adapun tugas utama dari General Manager Marketing adalah:

- a. Membuat analisa terhadap pangsa pasar dan menentukan strategi penjualan terhadap konsumen atau pelanggan.
- b. Melakukan strategi pemasaran yang efektif serta berorientasi pada pencapaian dan peningkatan target sales
- c. Mempertahankan kualitas layanan perusahaan

5. Sales & Distribution Director

Adapun tugas utama dari Sales & Distribution Director adalah:

- a. Merencanakan dan menyelenggarakan semua kegiatan pemasaran dan penjualan hasil produk perusahaan

- b. Bertanggung jawab atas barang-barang yang disalurkan dan dipasarkan
- c. Mengusahakan agar *volume* penjualan dapat meningkat serta memperluas pemasaran produk perusahaan ke berbagai daerah di Indonesia

6. General Manager Export

Adapun tugas General Manager Export adalah:

- a. Bertanggung jawab atas seluruh aktivitas kegiatan *export* perusahaan ke berbagai negara, mulai dari perencanaan, pengkoordinasian dan mengontrol semua aktivitas *export*
- b. Membuat kebijakan dan strategi untuk target penjualan
- c. Berkoordinasi dengan instansi terkait yang dibutuhkan untuk kepentingan ekspor seperti bea cukai, asuransi, jasa pengangkutan dan lainnya

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Mustika Ratu adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan produk yang jenisnya bermacam-macam dari perawatan untuk wajah sampai tubuh pun tersedia. Contohnya seperti, *make up*, jamu, *skin care*, *spa*, *parfume* serta minuman segar. Mustika Ratu mementingkan kesehatan, kebugaran serta kecantikan "paripurna" untuk masyarakat Indonesia seperti penjelasan dari logonya dengan cara memproduksi produk-produknya dengan mengandalkan tumbuh-tumbuhan yang berasal dari alam serta rempah-rempah asli Indonesia.

Di dalam perusahaan Mustika Ratu disetiap produknya terdapat *brand* tersendiri yang dibuat, tetapi tetap milik satu perusahaan yaitu PT Mustika Ratu, Tbk. *Brand* yang terdapat di PT Mustika Ratu, Tbk yaitu: Mustika Ratu, Puteri, Moors, Bask, Taman Sari Royal Heritage, Biocell dan Ratu Mas. Berikut penjelasan bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk menyusun strategi perusahaan dalam menunjang kegiatan umum perusahaan:

1. *Product*

Product (Produk) adalah barang atau jasa yang diperjual belikan dan barang yang dibutuhkan oleh konsumen dan dapat memberikan manfaat dan memenuhi kepuasan konsumen. Macam-macam jenis produk yang di produksi oleh PT Mustika Ratu, Tbk yaitu:

a. *Hair Care*

PT Mustika Ratu, Tbk mengeluarkan banyaknya varian dan kategori dari produknya salah satunya *hair care* atau perawatan rambut untuk menciptakan rambut yang sehat dan terawat yaitu:

Tabel II.1

Daftar Produk Hair Care PT Mustika Ratu, Tbk

BRAND MUSTIKA RATU
Hair Care
<i>Hair Oil</i> - Minyak Cemceman
<i>Shampoo</i> Bayam
<i>Shampoo</i> Merang
<i>Shampoo</i> Daun Waru
<i>Shampoo</i> Daun Landep
<i>Shampoo</i> Teh Hijau
Coconut Milk Conditioner
Masker Rambut Cem-ceman Akar Wangi
<i>Hair Tonic</i>

Sumber: Data Internal Perusahaan

b. Facial Care

Facial Care yang diproduksi oleh PT Mustika Ratu, Tbk memiliki berbagai macam produk dan terdapat *brand* tersendiri untuk masing-masing produknya, yaitu:

Tabel II.2

Daftar Produk Kategori *Facial Care* PT Mustika Ratu, Tbk

BRAND MUSTIKA RATU	BRAND BIO CELL
Pembersih Sari Sekar Gambir	Sunflower Extraordinary Anti Wrinkle
Pembersih Sari Jeruk Nipis	Sunflower Extraordinary Anti Wrinkle Toning
Pembersih Sari Mawar	Sunflower Extraordinary Anti Wrinkle Peeling
Pembersih 2n1 Bengkoang	Sunflower Extraordinary Anti Wrinkle Massage Gel
Pembersih Sari Ketimun	Sunflower Extraordinary Anti Wrinkle Masker Cream
Penyegar Sari Sekar Gambir	Sunflower Extraordinary Anti Wrinkle Moisturizer Gel
Penyegar Jeruk Nipis	Sunflower Extraordinary Anti Wrinkle Eye Gel
Penyegar Sari Mawar	Biocell Lines Defense Night Gel
Penyegar Sari Ketimun	Sunflower Extraordinary Anti Wrinkle Facial Foam
Peeling Mundisari	Extraordinary Revitalizing Cleansing
Peeling Kulit Kerang	Extraordinary Revitalizing Toning
Kream Zaitun	Extraordinary Revitalizing Peeling Gel
Krem Sekar Menur	Extraordinary Revitalizing Massage Gel
Masker Bengkoang	Extraordinary Revitalizing Masker Gel
Masker Jerawat Indah Warni	Extraordinary Revitalizing Moisturizer Gel
Masker Tomat	Extraordinary Revitalizing Eye Gel
Air Sari Mawar Putih	Extraordinary Revitalizing Night Gel
Pelembab dengan UV Filter	Extraordinary Revitalizing Facial Foam
Night Cream	Biolift Nanotech Advance Lifting Serum

Sumber: Data Internal Perusahaan

c. Facial and Body Soap

Produk *Facial and Body Soap* dapat digunakan secara aman di area wajah dan badan.

Tabel II.3**Daftar Produk *Facial and Body Soap* PT Mustika Ratu, Tbk**

BRAND MUSTIKA RATU
Facial and Body Soap
Sabun Madu
Sabun Mawar
Sabun Mutiara
Sabun Badan Cendana
Herbal Facial Wipes

Sumber: Data Internal Perusahaan

d. Body Care

Perawatan tubuh (*Body Care*) yang dikeluarkan PT Mustika Ratu, Tbk untuk membuat kulit lebih terawat dan mencegah masalah-masalah kulit. Terdiri dari berbagai macam produk yaitu:

Tabel II.4**Daftar Produk *Body Care* PT Mustika Ratu, Tbk**

BRAND RATU MAS
Bubuk Mangir Ratu Mas
Lulur Kocok Seruni Ratu Mas
Lulur Kocok Srigading Ratu Mas
Lulur Krem Mas Sinangling Ratu Mas
Bubuk Mangir Ratu Mas
Lulur Badan Mas Sinangling Ratu Mas
Sabun Badan Mangir Ratu Mas
Sabun Badan Sinangling Ratu Mas
Moisturizing & Lightening Shower Gel Ratu Mas
Moisturizing & Lightening Body Lotion Ratu Mas

Sumber: Data Internal Perusahaan

e. Kosmetika

Bahan yang dipakai dalam usaha untuk mempercantik diri, diramu dari bahan-bahan alami yang terdapat di lingkungan sekitar.

Tabel II.5
Daftar Produk Kosmetika PT Mustika Ratu, Tbk

BRAND MUSTIKA RATU	BRAND PUTERI
Oxy 1 Oxygenated Spray	Loose Powder
Oxy 2 Moisturaizer Plus	Silky White Tinted Moisturizer
Oxy 3 Foundation Plus	Silky White Compact Powder
Oxy 4 Loose Powder	Lipstick
Oxy 5 Triple Action Cake	Lipcare
Moisturizer Sekar Tanjung	Eyeshadow
Foundation Tasik Kemuning	
Stick Foundation Dempul Lelet	BRAND MOORS
Powder Serbuk Jebuk Sari	Eyeshadow
Compact Powder	Correction Pen
Two Way Cake Powder Dwiguna	Blush On
Eyeshadow	Lipstick
Lipstick	Lipgloss
Blush On	Eyelineer
Eye Brows Pencil	Liquid Lipstick
Mascara	Mascara
Lipshine	Face & Body Shimmer
Liquid Lipstick	Eyebrow Pencil

Sumber: Data Internal Perusahaan

Tabel II.6
Daftar Produk *Beauty Queen* Kosmetika Terbaru PT Mustika Ratu, Tbk

BRAND MUSTIKA RATU
Beauty Queen Foundation Matte Finish
Beauty Queen Foundation Dewy Finish
Beauty Queen Two Way Cake Compact Powder
Beauty Queen Anti Shine Powder
Beauty Queen Satin Finish Loose Powder

Beauty Queen Eyeshadow & Blush On Palette
Beauty Queen Contour & Highlighter
Beauty Queen Concealer
Beauty Queen Mascara Waterproof
Beauty Queen Eyeliner
Beauty Queen Lipcream
Beauty Queen Lipstick

Sumber: Data Internal Perusahaan

f. *Jamu*

Jamu yang dibuat oleh Mustika Ratu sangat bermacam-macam ada yang diproduksi untuk kesehatan, kebugaran, dan untuk perawatan kecantikan dari dalam tubuh.

Tabel II.7
Daftar Produk Jamu PT Mustika Ratu, Tbk

Hair Care	Women's Health & Treatments
Kaplet Subur Rikmo	Kaplet Parem Kaneman
Face Care	Kaplet Sekar Kedaton
Kaplet Ayu Singset	Kaplet Suri Ayu
Kaplet Indah Wami	Kaplet Nur Cahyo
Breast Care	Kaplet Lan Mintuno
Kaplet Ayudara	Kaplet Pare Anom
Ayudara Krem Urut	Kaplet Ratu Ayu
Masker Ayudara	Kaplet Sari Asih
Body Care	Kaplet Angsari
Kaplet Susut Perut	Intimacy Care
Kaplet Slimming	Kaplet Rapet Wanita (mimi lan mintuno)
Slimming Tea	Kaplet Komjaya Komaratih
Slimming Tea & Lime Double Strength	Kaplet Pre Mano
Healthy Care	Kaplet Post Meno
Tox Tea	Kaplet Pasak Buwono
Lokol Tea	Women's Health & Treatments
Kaplet Lokol	Kaplet Parem Kaneman
Stepwell Tea	Kaplet Sekar Kedaton
Uric Tea	Kaplet Suri Ayu
Slimming Gel	Kaplet Nur Cahyo
Slimming Gel plus Jahe	Kaplet Lan Mintuno
Mouthwash & Toothpaste	Kaplet Pare Anom
Daun Sirih Antiseptic Mouthwash	Kaplet Ratu Ayu
Cengkeh Antiseptic Mouthwash	Kaplet Sari Asih
Pasta Gigi Sirih	Kaplet Angsari

Sumber: Data Internal Perusahaan

g. *Parfume*

Parfume yang di produksi terdapat dua *brand* yaitu Puteri ditunjukkan

untuk wanita dan *Brand Bask For Men* untuk pria.

Tabel II.8

Daftar Produk Parfume PT Mustika Ratu, Tbk

BRAND PUTERI	BRAND BASK FOR MEN
Splash Cologne Puteri (White Lily, Chrysant, Rose, Orchid, Flower Bouquet, Chamomile, Lime Jasmine, Rose Mango)	Splash Cologne Bask For Men (Blue Sky, Rocky Mountain, Power Blast)
Shake Cologne Puteri (Lavender, Citrus, Mint, Bunga Mawar)	Deo Spray Cologne Bask (Freezy Cool, Dynamic Dive, Sporty Fresh, Absolute Gentlemen, Urban Night, Active Casual, Blue SKy, Rocky Mountain, dan Power Blast)
Spray Cologne Puteri (Rose, Orchid, Flower Bouquet, dan Lime Jasmine)	Roll On Deodorant
Mist Cologne Puteri (Harajuku Queen, Pretty Chic, Jeans Lover, Red Glam, Rebelista, K-Pop, Fab Edgy)	Bask Jacket Met
Deodorant Puteri	

Sumber: Data Internal Perusahaan

h. Spa

Produk-produk spa digunakan untuk perawatan tubuh yang banyak sekali manfaatnya dan dibuat dengan bahan-bahan alami.

Tabel II.9

Daftar Produk Spa PT Mustika Ratu, Tbk

BRAND TAMAN SARI ROYAL HARITAGE	
- Relaxing Neck & Shoulder Spray	- Sea Salt Mineral Bath & Body Glow For Relaxing
- Green Coconut Hair Nourishment	- Sea Salt Mineral Bath & Body Glow For Antiseptic
- Green Coconut Shampoo	- Mangir Soap
- Coconut Milk Conditioner	- Curcuma Soap
- Balinese "Murut" Body Scrub	- Seaweed Soap
- Cocoa Butter Body Scrub	- Papaya Enzyme Body Lotion
- Pandan Wangi Body Scrub	- Cocoa Body Lotion
- Papaya Enzyme Body Scrub	- Empon Empon Pembersih
- Cinnamon Body Scrub	- Ratu Dedes
- Herbal Body Scrub	- Foot Scrub Gel
- Soyabean Oil	- Foot Lotion
- Papaya Enzyme Body Massage Cream	- Refreshing Foot Spray
- Primrose Water	- Bust Massage Gel
- Merapi Vulcano Mud Body Wrap	- Bust Mask Gel
- Balinese "Boreh" Body Mask	- Polianthes Tuberose Essential Oil Concentrate
- Cocoa Body Mask & Bath	- Ginger Essential Oil Concentrate
- Seaweed Body Mask & Bath	- Cinnamon Essential Oil Concentrate
- Bengkoang Mask	- Champaca Essential Oil Concentrate
- Mangir Powder	- Indonesian Rose Essential Oil
- Foaming Milk Bath	- Ylang Ylang Essential Oil Concentrate
- Papaya Enzyme Body Shower	- Papermint Essential Oil Concentrate
- Harum Sari Herbal Bath	- Jasmine Essential Oil Concentrate
- Organic Body Wash	- Sandalwood Essential Oil Concentrate
- Patchouli Essential Oil Concentrate	- Lemongrass Essential Oil Concentrate

Sumber: Data Internal Perusahaan

2. Price

Price (Harga) suatu penetapan harga yang ditetapkan oleh perusahaan dengan penuh pertimbangan yang matang agar dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli dan juga perusahaan mendapat keuntungan dari harga yang akan ditawarkan. PT Mustika Ratu menetapkan harga-harganya bervariasi sesuai dengan kesulitan membuat barang tersebut seperti membuat *packaging*, *sticker* label dan bahan baku yang dikeluarkan untuk membuat produk tersebut.

Tabel II.10
Harga Produk PT. Mustika Ratu, Tbk Tahun 2018

Descriptions	Harga (Rp)
MINYAK ZAITUN (N.PACK) 175 ML	28.850
MINYAK ZAITUN 75 ML	16.300
MASKER BENGKOANG BT N.PACK 125 GR	26.900
BODY S MAWAR KB 135 ML	14.500
SLIMMING TEA 30'S N.PACK DOOS	38.500
MASKER BENGKOANG BT N.PACK 15GR	8.600
MINYAK CEMCEMAN NEW 175 ML	23.400
RAMUAN P.RAMPUT NEW175 ML	18.800
SHAMPO BAYAM NEW175 ML	18.500
BASK BODY C.FREEZY COOL NP 100ML	15.400
ZAITUN BODY LOTION 150 ML	19.300
EDT GARUDA GREEN TEA 60 ML	25.630
BODY S MAWAR KB 245 ML	19.250
BODY SPRAY LOVELY MOOD DREAMY 100ML	24.200
BODY S LIME JASMINE 135 ML	14.500
MASKER BENGKOANG BT N.PACK 60 GR	16.100

BODY SPRAY ROSE 100 ML	16.200
PASTA GIGI SIRIH KB 150 GR	34.000
BODY S ORCHID KB 135 ML	14.500
BODY S W LILY KB 135 ML	14.500
LULUR KOCOK SERUNI N.PACK 200ML	25.700
LULUR KOCOK S GADING N.PACK 200ML	25.700
PEEL OFF MASK LEMON MR 60ML	30.000
BODY S W LILY KB 245 ML	19.250
SLIMMING TEA 15'S N.PACK DOOS	20.000
SHAMPO MERANG NEW 175 ML	18.500
BODY S ORCHID KB 245 ML	19.250
MINYAK CENDANA (N.PACK) 175 ML	28.850
PEELING MUNDISARI BT N.PACK 15GR	8.600
BODY S F BOUQUET KB 135 ML	14.500
ZAITUN BODY SCRUB 200 GR	44.450
BODY S LIME JASMINE 245 ML	19.250
FACE PEELING LEMON MR 60 ML	30.000
BODY S F BOUQUET KB 245 ML	19.250
MINYAK CEMCEMAN N.PACK 75 ML	12.250
SLIMMING TEA HONEY LIME 15'S NP DOOS	28.000
ZAITUN BODY BUTTER 200 GR	44.450
BODY S CRY SANT KB 135 ML	14.500
PEELING MUNDISARI BT N.PACK 60GR	14.400
ZAITUN BODY SOAP 85 GR	19.300
BEAUTY QUEEN ANTI SHINE POWDER	115.000
BEAUTY QUEEN TWO WAY CAKE POWDER	109.000
BEAUTY QUEEN FOUNDATION DEWY	119.000
BEAUTY QUEEN CONCEALER	59.000
BEAUTY QUEEN EYE SHADOW & BLUSH ON	109.000
BEAUTY QUEEN CONTOUR & HIGHLIGHT	109.000
BEAUTY QUEEN LOOSE POWDER SATIN FINISH	89.000
BEAUTY QUEEN MASCARA	79.000
BEAUTY QUEEN EYELINER	69.000
BEAUTY QUEEN EYEBROW WATERPROOF	49.000

BEAUTY QUEEN LIP CREAM	75.000
BEAUTY QUEEN LIPSTICK	59.000

Sumber: Data Internal Perusahaan

Tabel II.10 adalah rincian sebagian dari harga-harga produk Mustika Ratu yang ditetapkan oleh perusahaan. Karena banyaknya produk-produk Mustika Ratu sehingga praktikan tidak dapat menampilkan semua rincian produk dan harga dari produk lainnya. Harga yang ditetapkan oleh PT Mustika Ratu, Tbk dapat dijangkau oleh semua kalangan karena harganya yang termasuk kategori yang murah dibandingkan perusahaan *beauty and personal care* lainnya.

3. *Place*

Place atau tempat digunakan oleh pemasar untuk menempatkan produknya ditempat-tempat yang strategis atau mudah dijangkau oleh konsumen. Tempat-tempat tersebut harus diperhitungkan matang oleh perusahaan agar konsumen memiliki akses yang lebih mudah. PT Mustika Ratu memilih memasarkan produknya di tempat-tempat yang strategis dan banyak masyarakat mengetahuinya. Saluran distribusi PT Mustika Ratu, Tbk yaitu Produsen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen. Perusahaan hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.

Perusahaan mendistribusikan produknya di gerai-gerai yang cukup terkenal yaitu Carrefour, Transmart, Giant Mart, Superindo, Alfamart, Alfamidi, Indomaret. Tetapi untuk produk *beauty and personal care* lebih banyak menempatkan di Watsons, Guardian, Century.

4. *Promotion*

Promotion (Promosi) adalah bagian terpenting untuk memasarkan produk yang akan dijual suatu perusahaan tersebut untuk meningkatkan penjualan dari produk yang akan dipasarkan. PT Mustika Ratu, Tbk mempromosikan produk-produknya agar konsumen mengetahui tentang produk-produk apa saja yang akan dijual oleh perusahaan. Contoh acara yang di gelar oleh PT Mustika Ratu, Tbk yaitu:

a. *Beauty Class*



Gambar II.5

Poster Beauty Class Yang Diadakan PT Mustika Ratu, Tbk

Sumber: Data Internal Perusahaan, 2018 (diakses pada tanggal 4 September 2018)

Untuk mempromosikan produknya agar lebih terkenal di masyarakat luas, PT Mustika Ratu menggelar acara *beauty class* atau yang bisa disebut kelas untuk belajar *make up* dengan *Make Up Artist (MUA)* maupun *beauty influencer* untuk produk terbarunya yang baru dikeluarkan pada tahun 2018 yaitu *Beauty Queen Series*. *Beauty Class* sangat cocok untuk ajang mempromosikan produk *make up* yang dikeluarkan suatu perusahaan karena tidak hanya wanita dewasa saja yang menyukai *make up* tetapi anak muda zaman sekarang sudah mulai menyukai *make up*.

b. Bekerja sama dengan *beauty influencer* atau *selebgram*

Promosi yang dilakukan di *social media* sangat berpengaruh sekali di era serba teknologi saat ini dan tidak memungkinkan masyarakat sekarang tidak memainkan *social media* seperti *youtube*, *instagram*, *twitter*, *facebook*, dan lain-lain. PT Mustika Ratu, Tbk mengambil kesempatan tersebut untuk mempromosikan produknya agar dapat laku dipasaran. Promosi yang sudah dilakukan PT Mustika Ratu, Tbk adalah bekerja sama dengan beberapa *beauty influencer* dan mereka dibayar untuk mempromosikan produk Mustika Ratu di *social media* mereka.

c. Mengadakan *trip* gratis yang diselenggarakan oleh PT Mustika Ratu, Tbk

Promosi yang selanjutnya adalah membuat *trip* gratis ke Paris, Bangkok, dan Bali untuk para pecinta *make up* dengan cara

membeli produk *Beauty Queen Series* di *official store online* PT Mustika Ratu di salah satu *marketplace* terbesar di Indonesia yaitu Tokopedia dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.



Gambar II.6

Mengadakan Trip Gratis Untuk Pemenang

Sumber: Data Internal Perusahaan

5. People

People atau orang bisa disebut juga sumber daya manusia yang akan di pekerjakan oleh perusahaan dan semua pelaku dari perusahaan memainkan peran dalam penyedia jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pelanggan. Maka dari itu, perusahaan harus menyeleksi karyawan yang akan bekerja di perusahaan dengan benar dan teliti karena kebutuhan konsumen terhadap karyawan berkinerja tinggi akan menyebabkan konsumen puas dan loyal. Kemampuan dan kinerja karyawan yang baik juga mampu membuat perusahaan terlihat bagus dan menjadi kompetensi dasar dalam internal perusahaan seperti yang telah diterapkan perusahaan tentang ISO 9001:2015 tentang Sistem Manajemen Mutu yang tujuannya antara lain untuk memenuhi

persyaratan kualitas pelanggan, mutu kinerja, dan lain-lain. Selain ISO 9001:2015 PT Mustika Ratu, Tbk juga mendapatkan ISO 14001 tentang Sistem Manajemen Lingkungan.

6. *Process*

Process atau proses adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan menunjukkan bagaimana pelayanan yang diberikan kepada konsumen selama melakukan pembelian barang atau jasa. Karyawan PT Mustika Ratu harus bisa memahami kebutuhan konsumen dan pelayanan yang diberikan harus sesuai dengan kebijakan perusahaan agar konsumen dapat merasa puas dan tidak kecewa. Salah satu prosesnya adalah dengan memfasilitasi pembayaran melalui kartu kredit (*credit card*) ataupun kartu debit (*debt card*) saat melakukan transaksi. Jika pembelian online PT Mustika Ratu memberikan *free ongkir* atau asuransi untuk pengembalian barang jika barang yang diterima rusak. Jadi proses pembelian tersebut dapat menjadi hal yang positif bagi perusahaan dan konsumen juga merasa senang.

PT Mustika Ratu juga menyediakan *customer service* untuk membantu *customer* yang ingin mengeluhkan tentang produk atau masalah yang sedang dihadapi oleh mereka. Dengan tersedianya *customer service* perusahaan Mustika Ratu dapat meningkatkan layanan dan kualitas menjadi lebih baik lagi dan menguasai pangsa pasar.

Customer Service Centre PT Mustika Ratu berada di:

Alamat : Graha Mustika Ratu Ground Floor Jl. Gatot Subroto Kav
74-75 Jakarta 12870 - Indonesia

Phone : +62 21 8312323

Fax : +62 21 8306630

E-mail : customer_service@mustika-ratu.co.id

Sumber: Data Internal Perusahaan, 2018

7. *Physical Evidence*

Physycal evidence atau yang bisa dikenal dengan bukti fisik adalah lingkungan fisik dimana tempat jasa diberikan atau dimana perusahaan dan konsumen dapat berinteraksi secara langsung untuk meningkatkan pelayanan yang diberikan. PT Mustika Ratu mempunyai 2 (dua) gedung bangunan. Gedung yang pertama adalah kantor pusat (*head office*) dan *customer service centre* yang didirikan oleh PT Mustika Ratu berlokasi di Graha Mustika Ratu, Jl. Gatot Subroto Kav 74-75 Jakarta 12870. Kantor pusat PT Mustika Ratu untuk mengadakan *meeting* yang penting bagi manajer dengan CEO nya ataupun mengambil semua keputusan berada di kantor pusat ini dan di gedung ini juga terdapat *customer service centre* yang bertugas memberikan pelayanan untuk mendengarkan keluhan-keluhan konsumen.

Gedung yang kedua adalah pabrik (*factory*) yang berada di Jl. Raya Bogor Km. 26,4 Ciracas, Pasar Rebo Jakarta Timur 13740. Pabrik di Mustika Ratu ini tidak hanya ada pabrik dan gudang untuk

memproduksi dan menyimpan produk-produk Mustika Ratu saja tetapi terdapat kantor nya untuk *Departemen Finance, Departemen Purchasing, Departemen PPIC & Logistic, Departemen Marketing, Departemen Sales, Departemen Quality Control, Departemen RND* dan *HRD*. Pabrik ini adalah tempat dimana semua kegiatan memproduksi barang sampai produk jadi dan siap di pasarkan.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan selama empat puluh hari di PT Mustika Ratu, praktikan ditempatkan di Divisi Pemasaran dan Divisi Pembelian yang bertugas:

1. Membuat *Purchase Order* (PO)
 - a. Mengarsipkan dokumen *Purchase Order* untuk: *Supplier*, *Dept. Purchasing*, *Dept. Accounting* dan Gudang
 - b. Mengarsipkan dokumen Surat Permintaan Pembelian dan *Approved Supplier Form*
2. Membuat promosi
 - a. Membuat dan membagikan kuesioner untuk produk *shampoohijab*
 - b. Mengikuti *meeting* dan membagikan ide promosi untuk produk *Beauty Queen Series*
 - c. Mempromosikan produk melalui *Instagram Official* Mustika Ratu

B. Pelaksanaan Kerja

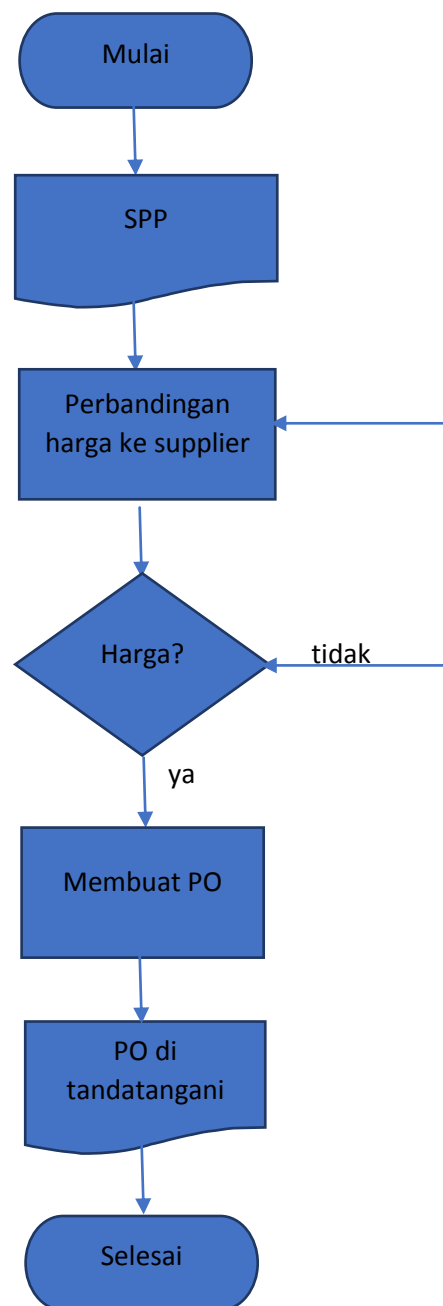
Program Pelaksanaan Kerja Lapangan dilakukan selama empat puluh hari, dimulai dari tanggal 16 Juli 2018 sampai dengan tanggal 7 September 2018. Praktikan melakukan kegiatan PKL selama lima hari dalam seminggu dengan ketentuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan yaitu, pada hari

Senin sampai dengan hari Jum'at, dari pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.

Berikut ini adalah penjelasan kegiatan praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL di Divisi Pemasaran dan Divisi Pembelian PT Mustika Ratu, Tbk:

1. Membuat *Purchase Order*

Purchase Order adalah dokumen yang dibuat oleh pembeli untuk membeli barang yang akan dibeli kepada *supplier* dan juga merupakan bentuk kesepakatan antara kedua belah pihak agar transaksi pembelian barang aman. Perusahaan Mustika Ratu harus membuat *Purchase Order* dengan menggunakan *software* yang sudah ada di perusahaan yaitu Navision untuk digunakan membeli bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan dan *software* tersebut juga berisi rincian penting tentang barang yang akan dibeli yaitu nama produk, jumlah barang yang dibeli, dan harga.



Gambar III.1

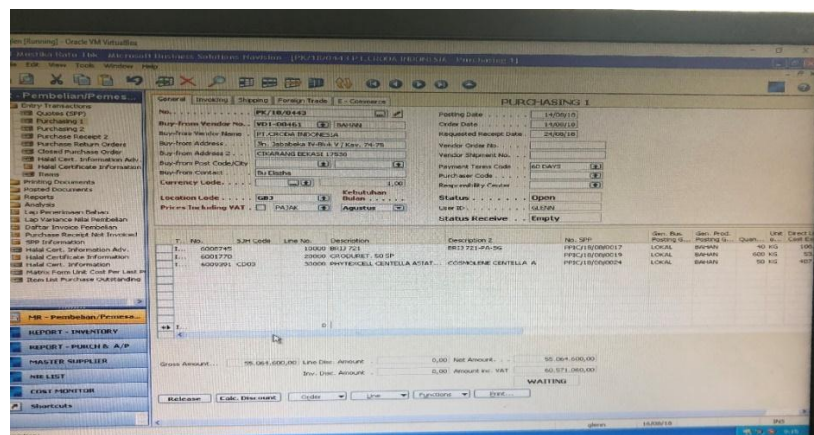
Diagram Alir Pembuatan *Purchase Order*

Sumber: Diolah sendiri oleh praktikan pada tanggal 12 Januari 2019

Langkah-langkah membuat *Purchase Order*:

- a. Divisi Pembelian menerima Surat Permintaan Pembelian (SPP) dari

- Divisi PPIC sesuai kebutuhan gudang bahan baku jika SPP tersebut sudah ditandatangani oleh seksi, supervisor, PPIC Manager, Budget, dan Budget & Cost Manager.
- b. SPP yang sudah diberikan kepada Divisi Pembelian, SPP tersebut akan diperiksa terlebih dahulu oleh Asisten Manajer Pembelian dan Asisten Manajer Pembelian harus menelpon terlebih dahulu kepada *supplier* tentang bahan baku yang akan dibeli.
 - c. Jika sudah ok, Asisten Manajer Pembelian akan menyiapkan dokumen pembelian bahan baku yang akan dibeli terdiri dari SPP dan *Approved Supplier Form* kepada praktikan untuk segera membuat PO.
 - d. Lalu praktikan segera membuat *Purchase Order* di *software* yang sudah tersedia yaitu Navision.



Gambar III.2

Pembuatan *Purchase Order* di *Software* Navision

Sumber: Diolah sendiri oleh praktikan pada tanggal 1 Agustus 2018

- e. Di aplikasi tersebut praktikan mengisi kolom-kolom yang sudah tersedia sesuai dengan instruksi SPP yang tersedia. Pertama,

- praktikan harus mengisi nomor PO terlebih dahulu dan praktikan mengisi nama *supplier* bahan baku setelah itu keluar dengan otomatis alamat *supplier* nya.
- f. Lalu praktikan mengisi *posting date* dan *order date* yaitu tanggal pesanan yang sesuai dengan tanggal pembuatan *purchase order*. Praktikan setelah itu mengisi *requested receipt date* yaitu dilihat dari tanggal masuk di SPP yang ditulis oleh Asisten Manajer dan *Payment terms code* adalah waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk membayar bahan baku yang dibeli dan praktikan isi sesuai dengan perjanjian antara *supplier* dengan Divisi Pembelian.
 - g. Setelah itu, praktikan mengisi bahan baku apa saja yang akan dipesan kepada *supplier* dengan melihat SPP yang sudah ada dan harus sesuai dengan SPP yang praktikan terima dari Asisten Manajer Pembelian.
 - h. Jika PO sudah jadi, kemudian PO tersebut di *release* dan di *print* yang terdiri dari 4 lembar dan praktikan menaruh PO yang sudah jadi tersebut ke Manajer Pembelian untuk ditandatangani terlebih dahulu dan setelah Manajer Pembelian tandatangan lalu PO tersebut diantar ke Cost & Budget Manager untuk ditandatangani.
 - i. Setelah ditandatangani oleh Manajer Pembelian dan Cost & Budget Manager PO dikembalikan lagi ke Divisi Pembelian untuk diarsipkan. Lembar PO 1 untuk *Supplier*, lembar PO 2 untuk Divisi Accounting, lembar PO 3 untuk Divisi Purchasing, lembar PO 4

untuk Gudang. Lalu PO digabungkan dengan SPP dan praktikan menulis menggunakan pulpen dilembar *approved supplier form*.

2. Mengarsipkan dokumen *Purchase Order* untuk *Supplier*, Divisi Purchasing, Divisi Accounting dan Gudang, Surat Permintaan Pembelian, dan *Approved Supplier Form*

Setelah pembuatan *Purchase Order* dan sudah dicetak. Praktikan mengarsipkan lembaran *Purchase Order* untuk *Supplier*, Divisi. Purchasing, Divisi Accounting dan Gudang, Surat Permintaan Pembelian, dan *Approved Supplier Form* sesuai dengan kategorinya masing-masing.

- a. Untuk *supplier* lembaran yang harus mereka terima adalah:

1. *Purchase Order*

No	No. SPP	Kode Barang	Nama Barang	Sn.	Quantity	Marga Satuan	Total	Keterangan Pengiriman
1	PPC/180718/0004	0011000	DOOS BLENDED TEA BEKAS LAMA EXISTING	PCS	60.000	1.350,00	81.000,00	Kirim w/ 1/2

Mustika Ratu
PT. Mustika Ratu, Tbk
Gedung Mustika Ratu, Penthouse Floor
Jl. Gajah Mada No. 14, 15, 16 - Setiabudi
Jakarta 10110, Indonesia
Telp. (021) 5015.5000

VITA-8888
Mustika Ratu, Tbk
Jl. Raya Pahlawan No. 1, Kuningan, Dki Jakarta 10110
Telp. (021) 5015.5000

Mustika Ratu
PT. Mustika Ratu, Tbk
Gedung Mustika Ratu, Penthouse Floor
Jl. Gajah Mada No. 14, 15, 16 - Setiabudi
Jakarta 10110, Indonesia
Telp. (021) 5015.5000

VITA-8888
Mustika Ratu, Tbk
Jl. Raya Pahlawan No. 1, Kuningan, Dki Jakarta 10110
Telp. (021) 5015.5000

Gambar III.3

Purchase Order Untuk Supplier

Sumber: Diambil sendiri oleh praktikan pada tanggal 2 Agustus 2018

2. Surat Permintaan Pembelian

DOC NO: PPI03P1805
REV: 0
DATE: 19-10-2009
PAGE: 1
PT Mustika Ratu Tbk

No: PPI0218/0501
Tgl: 03/08/18
Dept: Dikurhan
05/08/18

SURAT PERMINTAAN PEMBELIAN

Jumlah Dibutuhkan	Satuan	Kode dan Nama Barang	Stok yang ada	Reorder Point	Jumlah yang dipesan	Tanggal Diterima
27.000	SET	8013514 BOTOL FOUND MATTE BEAUTY QUEEN	2.528	0	20.000	05/08/18

02 AGO 2018

SEKSI: SUPERVISOR PPIC MANAGER BUDGET BUDGET AND COST MGR

Catatan: Surat Permintaan Pembelian ini hanya berlaku untuk 1 jenis barang
 Lb. 1 - Pembelian/Lamp. O.P.
 Lb. 2 - Arsip Bag. Pembelian
 Lb. 3 - Arsip yang bersangkutan

Gambar III.4

SPP Untuk *Supplier*

Sumber: Diambil sendiri oleh praktikan pada tanggal 2 Agustus 2018

Lembar PO 1 dan SPP berwarna putih yang terdapat pada lembar pertama setelah itu praktikan *staples* kedua lembar tersebut dan praktikan menempatkannya di brangkas khusus pengambilan PO sesuai dengan nomor kode yang tercantum di PO. Nomor kode yang terdapat di PT Mustika Ratu, Tbk yaitu:

- Jika PE, itu adalah PO khusus untuk bahan baku etiket
- Jika PK, itu adalah PO khusus untuk bahan baku kimia
- Jika PJ, itu adalah PO khusus untuk bahan baku jamu
- Jika BJ, itu adalah PO khusus untuk bahan baku barang jadi
- Jika PP, itu adalah PO khusus untuk bahan baku makloan
- Jika KS, itu adalah PO khusus untuk bahan baku kemasan

- b. Untuk Divisi Purchasing lembaran yang akan disimpan sebagai bukti adalah:

1. Purchase Order

No	SPP	Kode Barang	Nama Barang	Stn	Quantity	Harga Satuan	Total	Keterangan Pengiriman
1	PPIC18030001	8013006	LIPSTICK CASE	PCS	79.800	USD 0.0300	2.394.000	08/02/18
2	PPIC18030002	8013006	LIPSTICK BOTTOM	PCS	79.200	USD 0.0700	5.544.000	08/02/18
3	PPIC18030003	8013006	LIPSTICK TUBE	PCS	80.170	USD 0.0800	6.413.600	08/02/18
4	PPIC18040001	8013007	LIPGLOSS MATTE - BOTTLE	PCS	5.790	USD 0.1000	579.000	08/02/18
5	PPIC18040002	8013007	LIPGLOSS MATTE - TUTUP	PCS	5.790	USD 0.0500	289.500	08/02/18
6	PPIC18040003	8013007	LIPGLOSS MATTE - PLUS	PCS	5.800	USD 0.0100	58.000	08/02/18
7	PPIC18030004	8013014	FOUNDATION BOTTLE	PCS	11.800	USD 0.3000	3.540.000	08/02/18
8	PPIC18030005	8013014	FOUNDATION CAP	PCS	11.790	USD 0.0800	943.200	08/02/18
9	PPIC18030006	8013014	FOUNDATION PUMP HEAD	PCS	11.850	USD 0.2000	2.370.000	08/02/18

Gambar III.5

Purchase Order Untuk Divisi Pembelian

Sumber: Diambil sendiri oleh praktikan pada tanggal 2 Agustus 2018

2. SPP Warna Merah Muda

Jumlah	Satuan	Kode dan Nama Barang	Stok yang ada	Reorder Point	Jumlah yang dibeli	Tanggal Diterim
24.570	GR	6008745 BRU 721	21.300	0	40.000	08/02/18
		BRU 721-PA-SG				

Gambar III.6

SPP Untuk Divisi Pembelian

Sumber: Diambil sendiri oleh praktikan pada tanggal 2 Agustus 2018

1. Purchase Order

Gambar III.9
PO Untuk Gudang

Sumber: Diambil sendiri oleh praktikan pada tanggal 2 Agustus 2018

3. Membuat dan membagikan kuesioner untuk produk *Shampoo Hijab*

Departemen Pemasaran sebelum mengeluarkan ide untuk membuat produk baru (*New Product Development*) akan meminta persetujuan kepada Quality Control (QC), Research and Development (RND), Divisi Marketing, dan Divisi Purchasing untuk disetujui produk barunya. Produk baru yang akan dikeluarkan oleh PT Mustika Ratu adalah *shampoo* untuk hijab. Pertama-tama praktikan membuat pertanyaan kuesioner sebelum dibagikan kepada responden yaitu:

a. Penilaian responden terhadap parameter uji dengan memberi skor penilaian 1 sampai dengan 5, yaitu berisi tentang:

1. Bau
2. Warna

3. Daya busa
 4. Daya lembut
 5. Efektivitas (anti ketombe)
- b. Efek samping setelah pemakaian dengan menjawab pertanyaan ada atau tidak ada, yaitu berisi tentang:
1. Gatal
 2. Panas
 3. Perih
 4. Ruam (kulit memerah)
 5. Bentol (*oedema*)

KUESIONER RESPONDEN

Nama :

Umur : ☐ < 20 thn ☐ 20 – 40 thn ☐ > 40 thn

Jenis rambut : ☐ Berminyak ☐ Kering ☐ Normal

Nama produk : **Shampoo Hijab (formula rev. 03/9/2018)**

PERINTAH:
Beri penilaian Anda terhadap parameter uji dengan membulatkan skor yg dipilih (1 skor terendah dan 5 skor tertinggi). Untuk **SKOR** kurang dari 4, **HARUS** memberikan **ALASAN** dikolom yg tersedia atau pada bagian **KOMENTAR** sebagai masukan.

No	Parameter Uji	Skor Penilaian					Alasan
		1	2	3	4	5	
1	Bau						
2	Warna						
3	Daya busa						
4	Daya lembut						
5	Daya bersih						
6	Efektivitas (anti ketombe)						

Efek Samping Setelah Pemakaian

No.	Efek	Ada	Tidak Ada
1.	Gatal		
2.	Panas		
3.	Perih		
4.	Ruam (kulit memerah)		
5.	Bentol (<i>oedema</i>)		

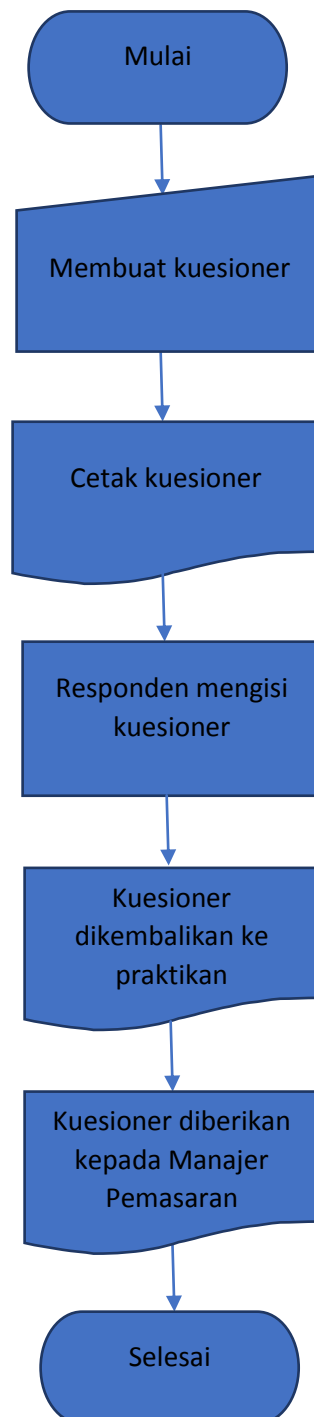
Kesimpulan : Produk diterima / ditolak *) Coret yang tidak sesuai

Komentar :

Gambar III.10

Kuesioner Shampoo Hijab

Sumber: Diolah sendiri oleh praktikan pada tanggal 3 Agustus 2018



Gambar III.11

**Diagram Alir Membuat dan Membagikan Kuesioner
Produk *Shampoo***

Sumber: Diolah sendiri oleh praktikan pada tanggal 12 Januari 2019

Setelah kuesioner telah jadi, praktikan lalu membagikan kuesioner tersebut dan sekaligus sampel *shampoo* nya kepada wanita-wanita yang berhijab untuk dicoba dan diberikan waktu hingga 3 hari untuk mengembalikan kuesioner kepada praktikan melalui *whatsapp* atau bertemu langsung. Kuesioner yang telah diisi semua oleh responden, praktikan akan langsung memberikan hasilnya kepada Manajer Pemasaran.

4. Mengikuti *meeting* dan *sharing* ide promosi untuk produk *Beauty Queen Series*

Praktikan diajak oleh Manajer Pemasaran untuk mengikuti *meeting* tentang cara memasarkan produk baru PT Mustika Ratu yaitu *Beauty Queen Series* agar masyarakat luas mengetahui keberadaan produk tersebut. Meskipun praktikan hanya magang di perusahaan tersebut tetapi praktikan tetap diperbolehkan untuk menyampaikan ide-ide, bagaimana cara mempromosikan produk *Beauty Queen Series* yang efektif dan dapat berhasil.

Praktikan memberikan ide untuk mempromosikan produk *Beauty Queen Series* agar lebih terkenal di semua kalangan yaitu dengan menggunakan *social media*. Praktikan memberikan ide dengan menggunakan *beauty influencer* yang namanya sudah cukup terkenal terkenal yaitu Tasya Farsya, Abel Cantika, Rachel Goddard. Karena mereka semua sudah terkenal sebagai *beauty influencer* di *youtube* yang

sedang naik daun di kalangan remaja karena ulasan-ulasan atau tutorialnya yang menarik untuk dilihat karena zaman sekarang produk kosmetik sudah banyak dicari oleh semua masyarakat. Meskipun PT Mustika Ratu sudah menerapkan promosi kepada *beauty influencer* tetapi menurut praktikan kurang efektif karena yang diambil *beauty influencer* yang tidak terlalu naik daun. Karena itu sangat penting melihat kondisi *social media* untuk membuat sasaran *endorsement* untuk sarana mempromosikan produk tersebut.

5. Mempromosikan produk melalui *Instagram Official* Mustika Ratu

Praktikan diberikan *password Instagram Official* Mustika Ratu untuk membantu memposting produk-produk Mustika Ratu agar konsumen tahu tentang informasi-informasi produk yang terdapat dari produk tersebut. Praktikan harus mengetahui *timing* yang tepat untuk mengunggah foto produk supaya dapat dilihat banyak orang.



Gambar III.12

Desain Konten Produk

Sumber: Diolah sendiri oleh praktikan pada tanggal 2 Agustus 2018



Gambar III.13
Diagram Alir Mempromosikan Produk Di *Instagram*

Sumber: Diolah sendiri oleh praktikan pada tanggal 12 Januari 2019

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama pelaksanaan PKL di PT Mustika Ratu, Tbk praktikan menemui beberapa kendala yang dihadapi diantaranya adalah:

1. Praktikan kesulitan untuk menggunakan *software* untuk membuat *Purchasing Order* yaitu Navision.
2. Praktikan kesulitan meminta hasil kuesioner nya yang telah disebar ke masyarakat tentang *shampoo* hijab.

D. Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara-cara yang dilakukan praktikan dalam mengatasi kendala kegiatan PKL, antara lain:

1. Praktikan meminta arahan kepada karyawan di Mustika Ratu untuk menggunakan *software* navision.
2. Praktikan meminta nomor *handphone* yang bisa dihubungi jika responden tidak berada di kantor sehingga praktikan bisa meminta hasil kuesionernya secara *online*.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama empat puluh hari di PT Mustika Ratu, Tbk, maka praktikan mencoba menarik beberapa kesimpulan. Berikut kesimpulan yang diperoleh praktikan setelah melaksanakan PKL:

1. Praktikan mengetahui pembelian bahan baku untuk produk Mustika Ratu dengan menggunakan *software* Navision dengan melihat Surat Permintaan Pembelian (SPP) yang diberikan oleh *Dept. PPIC*.
2. Praktikan membuat desain dan mempromosikan produk PT Mustika Ratu, Tbk dilakukan dengan secara *online* di *Instagram*.

B. Saran

Berdasarkan pengalaman selama melakukan PKL, praktikan melalui laporan PKL ini bermaksud memberikan saran, dimasa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak yang terkait. Adapun beberapa saran yang dapat diberikan antara lain:

1. Untuk Perusahaan

PT Mustika Ratu, Tbk sebaiknya melihat peluang untuk mempromosikan produknya di *social media* supaya produknya makin banyak terjual.

2. Untuk Fakultas Ekonomi

- a. Mengembangkan pelajaran sesuai kurikulum permintaan pasar atau tentang *software*.
- b. Pihak Fakultas menyediakan informasi tentang daftar perusahaan yang menerima Praktik Kerja Lapangan untuk mahasiswa, khususnya untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

BPOM. *Tugas Utama BPOM*. 2018.

<http://www.pom.go.id/new/view/direct/job>. (Diakses 25 September 2018)

Hajat, Nurahma, *et.al*. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. 2012.

http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.pdf. (Diakses 1 September 2018)

Mustika Ratu. *Buku Tahunan Mustika Ratu 2014*. Jakarta: PT Mustika Ratu, 2014.

Mustika Ratu. *Data Internal Perusahaan PT Mustika Ratu*. Jakarta: PT Mustika Ratu, 2018.

Mustika Ratu. *Logo Perusahaan*. 2018.

www.mustika-ratu.co.id. (Diakses 3 September 2018)

LAMPIRAN 1 : DAFTAR HADIR PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Raya Gunung Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fk.unj.ac.id



DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN SKS

Nama : DESTY RAHMAWATI
No. Registrasi : 8222165045
Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Praktik : PT. MUSTIKA RAYA, Tbk
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Bogor Km 26.4
Cipanas, Jakarta Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 16 Juli 2018	1. <i>Chast</i>	
2.	Selasa, 17 Juli 2018	2. <i>Chast</i>	
3.	Rabu, 18 Juli 2018	3. <i>Chast</i>	
4.	Kamis, 19 Juli 2018	4. <i>Chast</i>	
5.	Jum'at, 20 Juli 2018	5. <i>Chast</i>	
6.	Senin, 23 Juli 2018	6. <i>Chast</i>	
7.	Selasa, 24 Juli 2018	7. <i>Chast</i>	
8.	Rabu, 25 Juli 2018	8. <i>Chast</i>	
9.	Kamis, 26 Juli 2018	9. <i>Chast</i>	
10.	Jum'at, 27 Juli 2018	10. <i>Chast</i>	
11.	Senin, 30 Juli 2018	11. <i>Chast</i>	
12.	Selasa, 31 Juli 2018	12. <i>Chast</i>	
13.	Rabu, 1 Agustus 2018	13. <i>Chast</i>	
14.	Kamis, 2 Agustus 2018	14. <i>Chast</i>	
15.	Jum'at, 3 Agustus 2018	15. <i>Chast</i>	

Jakarta, 06 Agustus 2018
Penilai

(.....)

Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 2



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706283, Fax: (021) 4706285
Email: www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN SKS

Nama : DESTY RAHMAWATI
No. Registrasi : 8223165045
Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Praktik : PT. MYSTIKA RACY, Sdn.
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Bogor Km 24,4
Urutannya : JAKARTA TIMUR

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 6 Agustus 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 7 Agustus 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 8 Agustus 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 9 Agustus 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat, 10 Agustus 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 13 Agustus 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 14 Agustus 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 15 Agustus 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 16 Agustus 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat, 17 Agustus 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 20 Agustus 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 21 Agustus 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 22 Agustus 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 23 Agustus 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat, 24 Agustus 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 7 September 2018
Penilai,
[Signature]
(.....)

Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 3



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Email: www.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : DESTY RAHMAWATI
No. Registrasi : 823161045
Program Studi : D3. MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Praktik : PT. MUSICA BATH
Alamat Praktik/Telp : Jl. KAFE BOKOR EM. 264
Gedung R - JAKARTA - EMUR


NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 27 Agustus 2018	<i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 28 Agustus 2018	<i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 29 Agustus 2018	<i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 30 Agustus 2018	<i>[Signature]</i>	
5.	Jum'at, 31 Agustus 2018	<i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 3 September 2018	<i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 4 September 2018	<i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 5 September 2018	<i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 6 September 2018	<i>[Signature]</i>	
10.	Jum'at, 7 September 2018	<i>[Signature]</i>	
11.	<i>[Signature]</i>	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 7 September 2018
Penilai

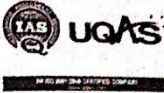
[Signature]
(.....)

Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 4



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Kawasongga Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 E-mail: www.fe.unj.ac.id





**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
..... SKS**

Nama : DESY RARMAWATI
No.Registrasi : 2223105045
Program Studi : D3. MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Praktik : PT. MUSTIKA PATU, Tbk
Alamat Praktik/Telp : Jl. RAYA BOGOR KM 26,4
CIPACHS, JAWA BARA SUMBAWA

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	100	Skor Nilai Bobot 86-100 A 4 81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1				
3	Sikap dan Kepribadian	99					
4	Kemampuan Dasar	100					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	99					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	88	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	100	Nilai Rata-rata :				
8	Aktivitas dan Kreativitas	98	$\frac{984}{10 \text{ (sepuluh)}} = 98,4$				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	100					
10	Hasil Pekerjaan	100	Nilai Akhir :				
			<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50%;">98</td> <td style="text-align: center; width: 50%;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	98	A	Angka bulat	huruf
98	A						
Angka bulat	huruf						
Jumlah		984					

Jakarta, 7 September 2023

Penilai

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 5



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220

Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982

BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180

Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486

Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 1875/UN39.12/KM/2018

24 Juli 2018

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. HRD PT. Mustika Ratu
Jl. Raya Bogor KM 26.4 Ciracas
Jakarta Timur

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Desty Rahmawati
Nomor Registrasi : 8223165045
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 081288670834

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 16 Juli s.d. 7 September 2018 dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat



Yero Sasmoyo, SH

NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Manajemen Pemasaran (D3)

LAMPIRAN 6



mustika ratu
PUSAKA INDONESIA

PT. Mustika Ratu Tbk.
Head Office:
Graha Mustika Ratu, Penthouse Floor
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 74-75
Jakarta 12870

T +6221 830 6754 (hunting)
F +6221 8370 6085

Factory / Sales Center:
Jl. Raya Bogor Km. 26,4
Ciracas, Pasar Rebo
Jakarta Timur 13740
T +6221 871 1291 (hunting)

SURAT KETERANGAN

Nomor : 162/MR/HRD/P/Rst/Ext/IX/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Respati Prihantono**
Jabatan : Asst. Personnel Manager
Alamat : PT. Mustika Ratu. Tbk
Jl. Raya Bogor Km. 26,4 Ciracas
Jakarta Timur

Menerangkan bahwa :

Nama : **Desty Rahmawati**
NIM/Jurusan : 8223165045 / D3 Manajemen Pemasaran
Akademi/Univ : Universitas Negeri Jakarta
Semester : VI (enam)
Judul TA : ---

Nama tersebut diatas telah selesai melakukan PKL (Praktek Kerja Lapangan) mulai dari tanggal 16 Juli 2018 s/d tanggal 07 September 2018, di PT. Mustika Ratu. Tbk untuk keperluan memenuhi tugas mata kuliah.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 08 September 2018

ATM

Respati Prihantono
Asst. Personnel Manager


Cc : - File
(d:/riset/sk-riset)



LAMPIRAN 7

Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan
Senin, 16 Juli 2018	Perkenalan dengan Manajer, Asisten Manajer dan Karyawan
Selasa, 17 Juli 2018	Penjelasan Struktur Organisasi
Rabu, 18 Juli 2018	Menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll
Kamis, 19 Juli 2018	Menulis di Approved Supplier Form
Jum'at, 20 Juli 2018	Membuat Purchase Order
Senin, 23 Juli 2018	Membuat Purchase Order dan memasukkan data <i>Forecast</i>
Selasa, 24 Juli 2018	Mempromosikan produk Beauty Queen di <i>social media</i>
Rabu, 25 Juli 2018	Membuat Purchase Order
Kamis, 26 Juli 2018	Menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll
Jum'at, 27 Juli 2018	Memposting produk-produk Mustika Ratu di <i>social media</i>
Senin, 30 Juli 2018	Memasarkan produk di <i>social media</i>
Selasa, 31 Juli 2018	Membuat undangan rapat PPAK untuk BPOM DKI Jakarta, Jawa Barat, dan Serang
Rabu, 1 Agustus 2018	Membuat PO dan menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll
Kamis, 2 Agustus 2018	Menjawab pertanyaan-pertanyaan di <i>social media</i> tentang produk Mustika Ratu di Instagram Officialnya.
Jum'at, 3 Agustus 2018	Membuat pertanyaan-pertanyaan kuesioner tentang shampoo hijab
Senin, 6 Agustus 2018	Menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll dan meminta tandatangan absen PKL
Selasa, 7 Agustus 2018	Memasarkan produk Mustika Ratu di <i>social media</i>
Rabu, 8 Agustus 2018	Membagikan kuesioner kepada responden
Kamis, 9 Agustus 2018	Memposting kegiatan <i>Beauty Class</i> di Instagram Official Mustika Ratu
Jum'at, 10 Agustus 2018	Membuat <i>Purchase Order</i>
Senin, 13 Agustus 2018	Membuat Purchase Order dan meminta hasil kuesioner kepada responden tentang shampo hijab
Selasa, 14 Agustus 2018	Mengikuti <i>meeting</i> dengan Manajer Pemasaran
Rabu, 15 Agustus 2018	Memasarkan produk Beauty Queen di <i>social media</i> dan membuat PO
Kamis, 16 Agustus 2018	Memposting fakta-fakta kandungan yang terdapat pada produk Beauty Queen di <i>social media</i>
Jum'at, 17 Agustus 2018	Libur Kemerdekaan
Senin, 20 Agustus 2018	Menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll dan meminta hasil kuesioner kepada responden tentang shampo

	hijab
Selasa, 21 Agustus 2018	Libur Idul Adha
Rabu, 22 Agustus 2018	Membuat Purchase Order dan menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll
Kamis, 23 Agustus 2018	Memposting di <i>social media</i> tentang film milik Ibu BRA Mooryati Soedibyo yang tayang di bioskop
Jum'at, 24 Agustus 2018	Memasarkan produk Mustika Ratu di <i>social mediadan</i> meminta hasil kuesioner kepada responden tentang shampo hijab
Senin, 27 Agustus 2018	Memasarkan produk Mustika Ratu di <i>social media</i> ,membantu menginput data forecast, dan fotocopy
Selasa, 28 Agustus 2018	Membuat PO dan menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll
Rabu, 29 Agustus 2018	Membantu karyawan disana saat ada supplier yang ingin mengambil PO
Kamis, 30 Agustus 2018	Memasarkan produk Mustika Ratu di <i>social media</i>
Jum'at, 31 Agustus 2018	Memasarkan produk Mustika Ratu di <i>social media</i>
Senin, 3 September 2018	Membuat Purchase Order dan menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll
Selasa, 4 September 2018	Menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll
Rabu, 5 September 2018	Membuat PO dan mengambil pesanan bahan baku di supplier
Kamis, 6 September 2018	Memasarkan produk Mustika Ratu di <i>social media</i>
Jum'at, 7 September 2018	Membuat PO, menyusun arsip-arsip PO, SPP, dll , memasarkan produk Beauty Queen di <i>social media</i> , meminta tandatangan untuk surat absen PKL, memberikan surat penilaian PKL untuk di nilai, mendapatkan surat tanda selesai PKL, perpisahan dengan Manajer dan karyawan